72 MẪU TIÊU ĐỀ QUẢNG CÁO ĐỈNH CAO

WE HELP PEOPLE SUCCEED



72 CÔNG THỨC VIẾT TIÊU ĐỀ CỰC ĐỈNH ĐỂ THU HÚT ĐƯỢC NHIỀU LƯỢT CLICK CHUỘT HƠN TỪ MẠNG XÃ HỘI



Đây là một mẹo để có nhiều người truy cập và biết đến doanh nghiệp của bạn nhiều hơn.

Viết tiêu đề tốt hơn.

Chắc chắn rồi, bạn cần tham gia với khách hàng trong một cuộc hội thoại ở trên mạng xã hội. Nhưng với những mạng xã hội như Facebook hoặc Twitter, họ cho phép bạn rất ít không gian để viết bài. Vì vậy, nếu bạn muốn khách hàng tương tác với mình nhiều hơn, cách tốt nhất là viết những trạng thái, status khiến họ phải click vào website của bạn.

Điều đó có nghĩa là, làm chủ nền tảng về viết tiêu đề sẽ cải thiện rất nhiều hiệu quả marketing trên mạng xã hội của bạn.

Đây là một mẹo để có nhiều người truy cập và biết đến doanh nghiệp của bạn hơn.

TIÊU ĐỀ LÀ NỀN TẢNG CỦA DIGITAL MARKETING

Viết tiêu đề hiệu quả sẽ có nhiều người clicks hoặc tương tác hơn với website hoặc bài viết bán hàng trên facebook của bạn, nhưng nó mới chỉ là điểm khởi đầu.

Hiểu nghệ thuật và khoa học trong việc tạo ra một tiêu đề thuyết phục là một đỉnh cao của Marketing. Nó sẽ cải thiện kết quả của bạn trong thời gian ngắn nhất và trên tất cả các khía cạnh Marketing của bạn, bao gồm:

- Tiêu đề Sale Page
- Tiêu đề bài thuyết trình
- Tiêu đề sách / ebook
- Tiêu đề blog
- Giao tiếp với cá nhân khi bán hàng

Tôi có thể dễ dàng tạo ra từng tiêu đề hiệu quả cho từng phần bởi vì hiểu cách viết tiêu đề tuyệt vời chính là cách hiểu về tại sao khách hàng hành động. Tại sao họ nói “Yes”. Và, nếu bạn đang làm Marketing – bạn đang trong một ngành kinh doanh “làm cho người khác nói “Yes” Một tiêu đề tuyệt vời thường nằm ở một trong 3 thư mục sau:

- Bằng chứng – Sự chứng thực
- Đe dọa
- Lợi ích

Hãy cũng nhau đi vào từng thư mục tiêu đề để xem cách chúng vận hành hiệu quả như thế nào.

BẰNG CHỨNG – SỰ CHỨNG THỰC

Những người làm Marketing thông minh luôn luôn tìm ra một bằng chứng để chứng minh sản phẩm của mình với khách hàng, khách hàng sẽ lựa chọn dựa vào những lựa chọn của khách hàng trước. Càng nhiều người lựa chọn, thì tỉ lệ khách hàng mới lựa chọn bạn càng cao, và sản phẩm của bạn càng được chứng thực mạnh mẽ hơn.

Hãy xem xét những tiêu đề sau:

- Tại sao 1000 người đến từ Hà Nội lại tham dự chương trình 3 ngày.
- Một phương thức kiếm tiền mới mà mọi người đang bàn tán xôn xao.
- Điều gì khiến hơn 1500 người đến tham dự chương trình CHÌA KHÓA LÀM GIÀU.

Tiêu đề đầu tiên và tiêu đề thứ ba chính là những tiêu đề bằng chứng – mang lại sự chứng thực cho sản phẩm. Nó đem lại lượng tương tác rất cao cho các bài quảng cáo của chúng tôi. Tất nhiên, bạn sẽ được download mẫu tiêu đề này ở cuối bài viết.

TIÊU ĐỀ ĐE DỌA

Một lẽ thường, con người thường được tạo động lực để hành động vì một sự đe dọa, sự đau đớn hơn là hành động vì một lợi ích nào đó.

Một tiêu đề đe dọa, như những tiêu đề bên dưới đây sẽ khiến người đọc hành động mạnh mẽ.

- Lời nói dối ẩn dấu bên trong những vật dụng bạn đang sử dụng hàng ngày
- Cảnh báo: Đừng bao giờ quảng cáo facebook trừ khi bạn đọc bản kế hoạch này.
- Có phải con của bạn thường xuyên gặp vấn đề với hô hấp như thế này?

TIÊU ĐỀ LỢI ÍCH

Cách dễ dàng nhất để tạo ra một tiêu đề đó là đưa ra một câu nói đến lợi ích và hứa rằng bạn sẽ làm được điều đó, nếu khách hàng tiềm năng hành động, họ sẽ nhận được những lợi ích đó.

Hãy xem xét những tiêu đề dưới đây:

- Còn ai muốn giảm cân nhanh, mà an toàn không?
- Cho tôi 10 phút và bạn sẽ trở thành bậc thầy chơi đàn ghita.
- Nếu bạn có thể uống nước, bạn cũng có thể tạo ra những tuyệt tác tranh sơn mài như thế này.

3 CÁCH ĐƠN GIẢN ĐỂ CẢI TIẾN TIÊU ĐỀ CỦA BẠN

Bạn đã có sự thấu hiểu về từng thư mục tiêu đề và lượng người vào website của bạn sẽ tăng lên chóng mặt khi sử dụng những tiêu đề và nguyên lý trên.

Dưới đây là 3 cách để bạn có thể cải tiến bất cứ tiêu đề nào mà bạn đang có.

1 – Thêm từ "Làm Thế Nào"

Một lỗi phổ biến đó là tiêu đề không có "làm thế nào", và rất dễ dàng để sửa đổi nó.

Tôi thường xuyên thấy những câu tiêu đề như vậy. Hãy nhớ rằng, một tiêu đề tốt phải nói lên lời hứa của bạn với khách hàng, nếu khách hàng click, lời hứa của bạn sẽ thực hiện với họ. Vấn đề của họ trước đây sẽ được giải quyết.

Trong nhiều trường hợp, chỉ cần thêm từ "Làm Thế Nào" vào câu tiêu đề của bạn, nó sẽ ngay lập tức cải thiện tình hình. Và gia tăng doanh số ngay lập tức cho bạn.

Ví dụ: Tiêu đề trước: Ứng dụng nguyên lý 80/20 cho doanh nghiệp

Tiêu đề sau khi sửa: Làm thế nào ứng dụng nguyên lý 80/20 cho doanh nghiệp

Tiêu đề trước chẳng đưa lại bất cứ một lời hứa nào cả. Còn sau khi sửa lại, chắc chắn nó sẽ có hiệu quả cao hơn cả trăm lần.

2 – Thời gian giao tiếp

Một trong những câu hỏi mà rất nhiều người hỏi khi đọc một bài bán hàng đó là: "Cần bao nhiêu thời gian để lời hứa của bạn thành hiện thực?"

Một trong những cách cải thiện tỉ lệ tương tác chính là thêm khung thời gian vào tiêu đề.

Ví dụ: Tiêu đề trước: 20 xu hướng sẽ thống lĩnh thị trường.

Tiêu đề sau khi sửa: 20 xu hướng cực đơn giản sẽ thống lĩnh thị trường trong 2 năm tới.

Tiêu đề nào hiệu quả hơn?

Chắc chắn là tiêu đề thứ 2 rồi đúng không?

3 – Thêm những từ ngữ mê hoặc

Thêm một vài từ ngữ mê hoặc người đọc vào là một biện pháp hay để cải tiến tiêu đề của bạn.

Chìa khóa nhỏ ở đây là thêm một vài từ chẳng liên quan gì đến tiêu đề đó vào tiêu đề. Nó sẽ làm mê hoặc người đọc bằng sự tò mò.

Dưới đây là một ví dụ tốt: 3 bài học chăm sóc khách hàng học được từ việc hẹn hò.

Làm thế nào để sử dụng những tiêu đề này:

Một trong những cách sử dụng mẫu tiêu đề này đơn giản chỉ cần COPY & PASTE chúng vào bài quảng cáo của bạn, chỉnh sửa một chút và BÙM, bạn đã có một tiêu đề cuốn hút. Nếu bạn mới bắt đầu, làm như vậy rất ổn. Nhưng sẽ tốt hơn nếu bạn in

chúng ra và học cách làm thế nào để tạo ra chúng. Đọc từng mẫu tiêu đề một, dừng lại và xem xét tại sao tiêu đề đó lại hiệu quả.

Khi bạn làm điều đó, bạn sẽ bắt đầu thực sự kết nối được với nền tảng của việt tạo ra một tiêu đề hoàn hảo. Nếu bạn làm điều đó, bạn sẽ nhìn thấy bản thân mình, khả năng marketing của mình được nâng lên một tầm cao mới.

Hãy trở thành một người học trò xuất xắc về viết tiêu đề và tạo ra một gia sản.

72 MẪU TIÊU ĐỀ BẠN CÓ THỂ SỬ DỤNG NGAY

1 – TIÊU ĐỀ BẰNG CHỨNG XÃ HỘI

1. Đây là một phương pháp giúp bạn [….] để […]

2. […] xâm nhập với [đẳng cấp cao]

3. Hiểu biết về những người gợi cảm khiến […]

4. Tại sao tôi […] (và có thể bạn cũng vậy)

5. [Làm điều gì đó] như ở [đẳng cấp cao]

6. Chúng ta đang nói về [kết quả mong muốn] ở [đẳng cấp cao]

7. [Số lượng ấn tượng] tham gia [chương trình của bạn] và có [kết quả mong muốn]

8. [kết quả mong muốn] giống như [nhóm hoặc người mong muốn]

9. Làm thế nào [số lượng ấn tượng] có [kết quả mong muốn] trong [thời gian]

10. Giống như [đẳng cấp cao] bạn có thể [kết quả mong muốn]

1 – Tiêu đề bằng chứng xã hội

1. Đây là một phương pháp giúp bạn [….] để […]

2. […] xâm nhập với [đẳng cấp cao]

3. Hiểu biết về những người gợi cảm khiến […]

4. Tại sao tôi […] (và có thể bạn cũng vậy)

5. [Làm điều gì đó] như ở [đẳng cấp cao]

6. Chúng ta đang nói về [kết quả mong muốn] ở [đẳng cấp cao]

7. [Số lượng ấn tượng] tham gia [chương trình của bạn] và có [kết quả mong muốn]

8. [kết quả mong muốn] giống như [nhóm hoặc người mong muốn]

9. Làm thế nào [số lượng ấn tượng] có [kết quả mong muốn] trong [thời gian]

10. Giống như [đẳng cấp cao] bạn có thể [kết quả mong muốn]

11. [Đẳng cấp cao]cho thấy cách để [kết quả mong muốn]

12. Tại sao [số lượng ấn tượng] của con người được [hành động mong muốn]

13. Cách đơn giản để [kết quả mong muốn] làm việc cho [nhóm/người mong muốn]

14. Làm thế nào để [kết quả mong muốn] giống như [đẳng cấp cao]

2 – TIÊU ĐỀ ĐE DỌA

15.Bạn có công nhận [số] dấu hiệu cảnh báo sớm của […]?

16.Nếu bạn không [làm …] ngay bây giờ, sau này bạn sẽ ghét chính bạn.

17.Những câu nói dối lớn nhất trong [ngành của bạn]

18.[X] sai lầm nghiêm trọng này sẽ giết chết […] của bạn

19.Đừng cố gắng […] nếu không [hành động mong muốn] đầu tiên.

20.[…] có thể nguy hiểm đến [một cái gì đó quý giá]

21.[…] có thể khiến bạn mất [kết quả mong muốn]

22.Cuối cùng, bí mật để [kết quả mong muốn] đã được tiết lộ

23.[…] rủi ro ẩn trong […] của bạn

24. Tại sao bạn không nên [làm những gì tôi muốn họ làm]

25. Tại sao [...] thất bại và [...] thành công.

26. Đừng thử [...] khác cho đến khi bạn [hành động mong muốn]

27. Sự thật không ngờ về [...]

28. Những gì mà[chuyên gia hoặc ai đó] không nói với bạn và làm thế nào nó có thể [lợi ích của người đọc]

29. Những gì mà mọi người có thể biết về [kết quả mong muốn]

30. [Cái gì đó/ai đó] của bạn không muốn bạn đọc [...]

31. Bạn biết [...] sớm thì tốt hơn.

21.[…] có thể khiến bạn mất [kết quả mong muốn]

22.Cuối cùng, bí mật để [kết quả mong muốn] đã được tiết lộ

23.[…] rủi ro ẩn trong […] của bạn

24. Tại sao bạn không nên [làm những gì tôi muốn họ làm]

25. Tại sao [...] thất bại và [...] thành công.

26. Đừng thử [...] khác cho đến khi bạn [hành động mong muốn]

27. Sự thật không ngờ về [...]

28. Những gì mà[chuyên gia hoặc ai đó] không nói với bạn và làm thế nào nó có thể [lợi ích của người đọc]

29. Những gì mà mọi người có thể biết về [kết quả mong muốn]

30. [Cái gì đó/ai đó] của bạn không muốn bạn đọc [...]

31. Bạn biết [...] sớm thì tốt hơn.

3 – TIÊU ĐỀ LỢI ÍCH

32. [kết quả mong muốn]ở đâu và làm thế nào để đạt được nó.

33.Khám phá bí mật […]

34.[…] cách của bạn để bạn [kết quả mong muốn]

35. Nhiều người muốn […], nhưng họ không thể bắt đầu.

36. Bạn, [kết quả mong muốn]

37. Dừng [kết quả không mong muốn]

38. Bạn cũng có thể [kết quả mong muốn] trong [thời gian] với […]

39. Làm thế nào để trở thành [kết quả mong muốn] khi bạn [cái gì đó thách thức]

40.Bạn không phải [cái gì đó thách thức] để [kết quả mong muốn]

41.Có nhiều cách để [kết quả mong muốn]

42. Làm thế nào để mở [...] bên trong [kết quả mong muốn]

43. Làm thế nào để xây dựng [...], khiến bạn tự hào

44. [kết quả mong muốn] ở đâu, làm thế nào để đạt được điều này

45. Khám phá bí mật [kết quả mong muốn]

46. [...]cách của bạn để bạn đạt được [kết quả mong muốn]

47. Chúng ta muốn [kết quả mong muốn] nhưng không thể bắt đầu

48. Bạn, [kết quả mong muốn] thoát khỏi [vấn đề] của bạn và nó không bao giờ quay lại nữa.

49. [kết quả mong muốn] của bạn trong [thời gian]

50. Hình ảnh [kết qua mong muốn] và tình yêu đến từng giây phút

51. Đây là cách nhanh nhất để [giải quyết vấn đề]

52. Đạt được [kết quả mong muốn] mà không mất [...]

53. Sự lười biếng [của ...]là cách để [kết quả mong muốn]

54. Làm thế nào để người khác ngưỡng mộ và cầu xin [...]

55. Làm thế nào để loại bỏ [kết quả mong muốn] ở [...]

56. Làm thế nào để [kết quả mong muốn] trong khi bạn không [...]

57. Không [kết quả không mong muốn] chỉ [kết quả mong muốn] mỗi ngày

58. Đừng bao giờ [kết quả không mong muốn] một lần nữa

59. Cách nhanh nhất và dễ nhất để [kết quả mong muốn]

60. Nếu bạn có thể [làm cái gì đó] bạn cũng có thể [kết quả mong muốn]

61. Làm cách nào để[kết quả mong muốn] ngay lập tức

62. Làm thế nào để trở thành [kết quả mong muốn] khi bạn [có thử thách gì đó]

63. Dừng [kết quả không mong muốn]

64. Bạn cũng có thể [kết quả mong muốn] trong [thời gian] với [...]

65. Làm thế nào để trở thành [kết quả mong muốn]khi bạn [có thử thách nào đó]

66. Có [kết quả mong muốn] trong [...]

67. Bạn không phải [có thử thách gì đó] để tạo ra [kết quả mong muốn]

68. Ít người biết cách để [...]

69. Làm thế nào [số lượng ấn tượng] đạt được [kết quả mong muốn] nếu

không có [kết quả không mong muốn]

70. Làm thế nào để tăng tốc [kết quả mong muốn] của bạn

72. Ai là người tiếp theo muốn [kết quả mong muốn]?